

# Германский лизинг в России

ЛИЗИНГ В РОССИИ ЯВЛЯЕТСЯ ДОСТАТОЧНО МОЛОДЫМ ФИНАНСОВЫМ ИНСТРУМЕНТОМ,

ЕГО АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ НАЧАЛОСЬ С СЕРЕДИНЫ 90-Х ГОДОВ ПРОШЛОГО СТОЛЕТИЯ.

В период с 2001 по 2007 годы рынок финансовой аренды (лизинга) развивался лавинообразно - ежегодный прирост объемов лизинговых сделок достигал в среднем более 40%, а, по некоторым оценкам, и более 60%. В 2007 году доля лизинга в ВВП России превышала 3%, а в объеме инвестиций в основные фонды - 6%. Такие показатели позволили квалифицировать российский лизинговый рынок как развитый, а лизинг - как один из наиболее востребованных финансовых инструментов инвестирования в реальные активы.

Несмотря на кризисные явления, объемы новых лизинговых сделок в 2008 году достигли пиковых значений и составили почти 29 млрд. долларов США. Результаты 2009 года будут существенно менее впечатляющими, как следствие спада инвестиционной активности. Кризис «проводит ревизию» лизинговой отрасли в целом, в том числе эффективности различных бизнес-моделей, осуществлявшейся политики в области риск-менеджмента. Рынок лизинга укрупняется, на нем происходят определенные качественные изменения. Растет внимание к вопросам рисков и их минимизации, более качественно формируется портфель и прорабатываются сделки, выстраивается линия по их сопровождению.

## Использовать лучший опыт

Несмотря на международный характер лизинга, в различных странах ему присущи национальные особенности. Само понимание лизинга и его видов существенно различаются даже в рамках Европейского Союза. Национальные особенности носят, как правило, объективный характер и формируются под влиянием законодатель-

ных и нормативных баз, налогового и таможенного регулирования, обычаев делового оборота каждой отдельно взятой страны. На формирование национальных рынков лизинга значительное влияние оказывает и практическая деятельность компаний-лидеров лизинговой отрасли. Стремление использовать «best practices» ведущих игроков рынка, а зачастую и необходимость соответствовать им, приводят к изменениям национальных лизинговых ландшафтов. Так, дочерние компании ведущих германских лизинговых групп оказали существенное воздействие на формирование рынков лизинга в странах Восточной Европы.

Российскому рынку лизинга также присущи свои национальные особенности. Несмотря на достигнутые позитивные количественные и качественные показатели, формирование рынка далеко от завершения. Все большую активность проявляют западные, в том числе германские лизинговые компании, многие из которых рассматривают российский рынок в качестве целевого и наращивают свое присутствие на нем. При этом действующие в России дочерние лизинговые структуры стремятся максимально использовать опыт материнских компаний и адаптировать его к российским реалиям. В контексте деятельности дочер-

### АВТОР:

Сергей Иванов, генеральный директор ЗАО «ИКБ Лизинг» (группа IKB Deutsche Industriebank)

них структур германских лизинговых групп в России можно говорить о «русифицированной модели» германского лизинга.

Данная модель в сегодняшних условиях доказывает свою эффективность и можно ожидать, что по завершению кризиса ряд дочерних структур германских лизинговых компаний займет лидирующие позиции на российском рынке. В свою очередь, реализуемые ими модели перейдут в категорию «best practices», станут востребованы и окажут влияние на дальнейшее формирование рынка. Наряду с различиями в линейке предлагаемых продуктов, упомянутая модель имеет ряд принципиальных особенностей, и, прежде всего, здесь следует говорить о сбалансированности и комплексности лизингового предложения.

### **Реализуемая бизнес-модель**

*Концентрация преимущественно на сегменте малого и среднего бизнеса* дает возможность диверсифицировать лизинговый портфель

как по клиентам, так и предметам лизинга.

*Стабильные условия рефинансирования* позволяют предлагать лизинг сроком до 5-7 лет в евро или долларах США с использованием переменной и постоянной ставки. Финансирование предоставляется западными банками посредством материнских лизинговых компаний, и самостоятельное привлечение рублевого рефинансирования проблематично. Бесспорным преимуществом является низкая стоимость лизинга. Другая сторона медали – риски, связанные с номинацией договоров лизинга в евро или долларах США.

*Ориентация на машиностроительную продукцию западных производителей*, преимущественно германских производителей. В кооперации с ведущими производителями и поставщиками промышленных машин и оборудования широко практикуется сбытовой лизинг.

*Предложение комплексного продукта*, охватывающего этапы заключения договоров лизинга,

поставки, пуска и эксплуатации предмета лизинга. Все документы, регулирующие отношения сторон, хорошо сбалансированы, взаимосвязаны и юридически обоснованы. Неотъемлемым компонентом подобных продуктов является комплексное решение вопросов страхования с привлечением в качестве партнеров ведущих российских и западных страховых компаний и брокеров.

*Низкие расходы на этапе поставки промышленных машин и оборудования* за счет надежности лизинговых компаний и активной поддержки со стороны материнских структур дает лизингополучателям возможность в значительной степени сократить суммарные расходы в рамках договоров лизинга.

*Взвешенная политика в области рисков в сочетании с опытом материнских структур* позволяет делать больший акцент на самом предмете лизинга при принятии кредитных решений и повышать доступность к лизингу без исполь-

зования иных способов обеспечения исполнения обязательств из договоров лизинга.

*Определенная «ограниченность» предлагаемых лизинговых продуктов* по сравнению с продуктовым рядом материнских структур, тем не менее, обеспечивает предложение значительно более широкого спектра продуктов по сравнению с другими.

К принципиальным отличиям «русифицированной модели» германского лизинга следует отнести невозможность вступления лизинговых компаний в существующие контракты между поставщиками и потенциальными лизингополучателями в связи с отрицанием российской цивилистикой сложных правовых конструкций. Данное расхождение легко преодолевается путем заключения договоров поставки между поставщиками и лизинговыми компаниями с парафированием их условий лизингополучателями.

### Новые подходы

Сегодня на российском рынке превалирует среднесрочный лизинг с полной амортизацией оборудования. По окончании срока лизинга, выполнения договорных обязательств и уплаты выкупной цены, носящей преимущественно символический характер, право собственности переходит к предприятию. Таким образом, превалирует модель продажи в рассрочку, облеченная в форму лизинговых правоотношений.

В Германии лизинг рассматривается, прежде всего, как финансовая аренда основных средств. По истечении этого срока лизингополучатель, как правило, возвращает предмет лизинга и заключает договор лизинга на более современное технологическое оборудование. Данная модель позволяет многим западным промышленным предприятиям формировать инвестиционную перспективу, регулярно обновлять основные средства, достигать современного уровня производственной базы. Следуя этой линии, мы предложили на российском рынке лизинга технологического оборудования качественно новый продукт, при котором по окончании относительно длительного срока лизинга (4-5 лет) у лизингополучателя сохраняется реальная возможность не оплачи-

вать достаточно высокую остаточную стоимость и вернуть предмет лизинга нашей компании.

Таким образом, можно констатировать, что данная модель лизинга, аккумулировавшая более чем 50-летний опыт лизинга в Германии и адаптированная к российским условиям, позволяет реализовывать хорошо структурированный комплексный финансовый продукт. Несомненно, отдельные элементы

этой модели, как и сама модель в целом, будут все более востребованы на рынке и со временем могут стать практикой российского рынка лизинговых услуг.

### КОНТАКТ:

Российская Федерация  
127055 Москва  
ул. Бутырский Вал, д.68/70, стр.1  
ЗАО „ИКБ Лизинг“